

社外重役

Selected Clients & Professionals Relationship

発行)株式会社ノースアイランド
 東京本社)東京都千代田区丸の内2-4-1 丸ビル10F
 Tel.03-3216-2004 Fax.03-3216-0439
 大阪支社)大阪府北区中之島3-3-23 中之島ダイビル9F
 Tel.06-6448-2004 Fax.06-6448-0539

マーケティング

小売業界、オムニチャネルで先行図る お客様の買いたくなる仕組みを作る

気が早い年末、経済界から「流行語大賞候補 確実」といわれるのが「オムニチャネル」。

オムニチャネルとは、インターネット通販で購入した商品を、近隣の実店舗で受け取りや返品が可能になる仕組みのこと。直訳すると「あらゆる経路」。小売りなら「あらゆる販路をつなげること」となる。セブン&アイの場合、イトーヨーカ堂をはじめ、西武百貨店やロフト、赤ちゃん本舗などの商品をネットで購入し、セブン-イレブンで受け取ることが可能と仕組んだ。

ユニクロ銀座店の場合、旗艦店という存在だけに2年前からモバイル決済サービス「SUQARE」を導入し日本初の“移動決済”を可能にした。

ABCマートの場合、店舗に在庫品がないとき、その場でネット注文し、自宅へ届けてくれる。資生堂も取り組みを本格化させるという。

これらの企業例は一部ではまだ実験段階のレベルとはいえ、セブン&アイとユニクロが手を組んだという点で注目を浴びている。オムニチャネルの核心は何か?というところ「(店に訪れたいくなるような)顧客の買い物体験を向上させる仕組み」とされる。さらに売り手の都合より買い手の買いやすさを誘発する仕組みである。典型的な例のユニクロでは、スクエアの導入店舗を順次拡大し、繁忙期におけるレジの待ち時間緩和を目指すのは、まさに「お客様の利益優先」に立つことが本意だからだ。

税務会計

14年分国外財産調書8184人が提出 件数は前年比49%増、財産額は24%増

近年、国外財産の保有が増加傾向にあるなか、国外財産に係る所得税や相続税の課税の適正化が喫緊の課題となっていることから、納税者本人から国外財産の保有について申告を求める仕組みとして、2012年度税制改正において国外財産調書の提出制度が創設され、2014年1月から施行された。

国税庁はこのほど、国外財産調書制度創設後2年目となる2014年分の国外財産調書の提出状況を公表した。

それによると、2年目の2014年分(2014年12月31日における国外財産の保有状況を記載した)国外財産調書の提出件数は、今年6月末までに提出されたもので前年比47.8%増の8184件、その総財産額は同23.9%増の3兆1150億円だった。

局別に提出件数をみると、「東京局」5382件(構成比65.8%)、「大阪局」1054件(同12.9%)、「名古屋局」632件(同7.7%)の順に多く、この都市局3局で全体の約9割(86.4%)を占めた。

財産額でみると、「東京局」は2億3501億円にのぼり、総財産額の75.4%を占め、東京・大阪(11.7%)・名古屋(5.3%)の3局で9割強(92.4%)を占める。また、財産の種類別総額では、「有価証券」が54.1%を占める1兆6845億円で最多、「預貯金」5401億円(構成比17.3%)、「建物」2841億円(同9.1%)、「貸付金」1164億円(同3.7%)、「土地」1068億円(同3.4%)のほか、「それ以外の財産」3831億円(同12.4%)となっている。

今週のキーワード

オムニチャネル

実店舗やオンラインストアを中心に、あらゆる販売チャネルや流通チャネルを統合すること。そうした統合販売チャネルの構築によってどのような販売チャネルからも同じように商品を購入できる環境を実現すること。リアルとネットを繋ぐ顧客管理、店舗へのシステム導入、従業員教育-洗練度向上なども必要になるが、同時に広告宣伝においても質量ともにIT(情報通信)を駆使した総合戦略が不可欠。この戦略は、顧客に「あの店で買いたい」と熱望させることが究極の狙い。